

Storia di come ho perso una startup competition (ma poi fondato un'altra startup con 2 ex competitors)

Quando il rapporto tra i partecipanti diventa più importante della gara stessa.
Come accaduto a .itCup Registro (call 2016 ancora aperta), dove un giorno il giovane Mauro...

GUEST/**STORIA/**) 3 GIUGNO 2016
 (HTTP://WWW.CHEFUTURO.IT
 /AUTHOR/GUEST/)



Vi è mai capitato di partecipare ad una **startup competition** e rimanere delusi perché, a meno che non abbiate vinto, non vi ha trasmesso nulla? Ottimo, benvenuti nel club. Oggi voglio parlarvi di una competizione in cui il rapporto concreto che si crea tra i partecipanti è più importante della gara stessa e della vittoria, una competizione in cui vige realmente la regola per cui “l'importante è partecipare”. Si tratta di **.itCup Registro** (<http://www.itcupregistro.it>), startup competition del **Registro.it**, l'anagrafe dei domini italiani (*la call 2016 è ancora aperta e chiuderà il 17 giugno* (<http://www.itcupregistro.it/it/partecipa/>)).



Mauro Germani, al centro, finalista all'edizione 2015 di .itCup Registro, startup competition di Registro.it

TUTTO PARTE DA UN POST SU FACEBOOK

CONDIVIDI:

in

La mia breve storia inizia quel giorno di maggio 2015 in cui mi sono imbattuto in un annuncio su Facebook che parlava di una call che ti permetteva di vincere un viaggio a San Francisco e di incontrare investitori italiani a cui presentare la propria idea. **Non il classico grant da 100 mila euro che uno startupper da manuale cercherebbe**, ma... Rivolto al mio socio: “Che facciamo, proviamo?” “Ma avremo bisogno di un premio più sostanzioso no?” “Ma dai, proviamoci, mal che vada pare che ci sia un’ottima giuria, e in più c’è un corso di formazione che sembra interessante.” E così ci siamo iscritti.

Arriva una mail: ci dicono siamo stati selezionati tra migliori progetti...

Dopo qualche tempo arriva una mail: un po’ increduli, ci dicono che siamo stati selezionati tra i 10 migliori progetti. Biglietti in tasca, si parte. Mi ritrovo in una simpatica e accogliente Pisa, in cui non mi era mai capitato di imbartermi prima. Una pizza al volo, dentro al taxi, ed eccoci al CNR. Da qui iniziano i giochi. Mi accoglie una tipa un po’ stravagante che mi guida nei corridoi intricatissimi della sede CNR di Pisa. Poi avrei scoperto di avere a che fare con niente meno che **Chiara Spinelli**, una toscana di quelle DOC con un’instancabile voglia di aiutare giovani imprenditori come fosse una “mamma chioccia”. Da subito abbiamo avuto modo di conoscere i nostri progetti, parlandone di fronte agli altri ragazzi, e confrontarci subito facendoci domande curiose con lo scopo di aiutarci a migliorare i nostri progetti di business. Poco dopo entra un tipo apparentemente serio, che parte a fare una lezione molto interessante sulla strutturazione del conto economico per una startup. La sera dopo mi sarei trovato in una tavolata assieme a lui a mangiare pizza e assaggiare del buon vino toscano. Era **Luca Barsotti**, meglio conosciuto come “l’uomo senza Facebook”.

Vi ho voluto presentare queste due figure perché, oltre che ottimi formatori e organizzatori, sono stati coloro che hanno permesso alla gara di diventare qualcosa di più.

PERCHÉ LE STARTUP COMPETITION SONO IMPORTANTI

in

Se avete già partecipato a qualche startup competition ti sarai reso conto che anche i più impeccabili organizzatori di ciò che accade fuori dall'orario della gara non si preoccupano per niente. Con Luca e Chiara invece abbiamo cenato tutti assieme, in hotel e in un bel ristorantino, abbiamo riso e scherzato, abbiamo girato per Pisa, brindato tutti assieme alla fine della gara: insomma abbiamo creato un ambiente in cui la tensione e la competitività sono spariti per lasciare posto al libero scorrere di idee, progetti e spirito d'impresa comune tra tutti i partecipanti alla gara. Sono queste esperienze comuni, questo spirito, questa onestà che hanno reso l'esperienza a Pisa indimenticabile, e ancor più quello che è successo dopo.

In treno verso Pisa per la finale, chiacchierando con uno degli altri startupper finalisti, abbiamo individuato una nostra idea comune: **volevamo creare una Escape Room**. E così abbiamo fatto. In quei pochi giorni a Pisa siamo riusciti non solo a conoscerci e partecipare alla gara con la nostra idea di startup, ma anche a crearne una nuova comune, trasformarla in progetto, analizzarne costi e ricavi, e convincerci che si poteva fare. Una manciata di settimane dopo eravamo già soci e a marzo abbiamo aperto NoExit (<http://noexitroom.com>), la prima Escape Story in Italia.

Se ancora non sei convinto della "magia" che si crea a .itCup Registro ti racconto cos'è successo dopo.

UN'ALTRA STARTUP, COI NOSTRI EX COMPETITOR

Tra i dieci finalisti della scorsa edizione c'era un progetto molto interessante che permetteva di costruire dei sondaggi personalizzati B2B. Parlo al passato perché dopo alcuni mesi dalla competition, come succede nel mondo startup, i founder che ho conosciuto, Emanuele e Ivan, hanno preferito chiudere il progetto. Come con gli altri ragazzi, anche con loro si è creato un certo feeling riguardo alla creazione di progetti imprenditoriali. Così Ivan, dopo essersi trasferito nella mia zona, mi ha proposto di incontrarci per raccontarci come stavano andando le cose. Così, tra una chiacchiera e l'altra, si è appassionato al progetto che stavo lanciando assieme al mio nuovo team.

Dopo oltre un anno di lavoro nel mondo della digitalizzazione dei ristoranti, infatti, mi sono accorto di un problema enorme di cui nessuno si stava occupando: i ristoratori non hanno modo di trovare, selezionare e ordinare comodamente le forniture che usano acquistano ogni giorno. Da questo problema è nato Soplaya (<http://soplaya.com>).

Abbiamo introdotto Ivan nel team, abbiamo sviluppato la prima versione del software,

